

ジャワ金属加工産地のネットワーク形成と政府の役割（Ⅰ）

SME's Network Building of the Metal Working Industry and the Role of Local Government in Java

山 本 郁 郎

Ikuro YAMAMOTO

目 次

1. 課題と視点

1-1. 国民経済構造の再編と中小企業

1-2. クラスターと集散的効率

1-3. 主導的企業と地域経済開発

2. テガル金属加工業と地域経済

2-1. テガル地域経済構造の特質

2-2. テガル金属加工業小史

2-3. 製造業の企業規模および地域構造

2-4. 調査の対象と方法

3. 事業主の経歴とビジネス・マインド

3-1. 回答企業の特質

3-2. 事業主のおもな属性とビジネス・マインド

（以下、次号）

4. 市場ネットワークの外延と内包

5. 技術と技能育成

6. ネットワーク形成のダイナミズムと政府の役割

7. むすびにかえて

1. 課題と視点

本稿はインドネシア中部ジャワ州テガル県（Kabupaten Tegal）の金属加工産地を主な対象に、あわせて同州クラテン県チェペル（Kab. Klaten. Kec. Ceper）および西部ジャワ州スカブミ県（Kab. Sukabumi）の金属加工産地を視野に入れながら、産地の構造的な特質なかでも企業間ネットワークが産地およびそれを構成する個々の中小企業の成長にいかなる戦略上の可能性を開いているかを、実態調査に基づいて考察するものである。本論に先立ってその課題と視点を明らかにしておきたい。

1-1. 国民経済構造の再編と中小企業

別稿（Yamamoto [2001:4-5]）で論じたように、インドネシアの製造業は以下の三つの特徴を持っている。まず、その零細性である。製造業全企業の98.6%が従業員規模20人未満の小零細企業で占められ、就業者の66.8%がこうした企業に働いている。第二に、製造業就業者の52.5%が農村居住者で占められているように、事業活動の多くが農村に立地していることである。さらに、これら小零細企業が産地を形成していることも忘れてはな

らない特徴である。商工省の定義では「産地」(Sentra IndustriまたはIndustrial Center)は「特定地域に20以上の同一業種の事業体が集積しているところ」を指すが、1989年に中部ジャワ州だけで4200の産地が数えられ、そこでの雇用は同州製造業全体のほぼ半数を占めていたといわれる(Sandee & van Hulsen, [2000])。このようにインドネシアの製造業は中小零細企業¹⁾の占める割合が圧倒的に高い。中小零細企業は一般に資本・人材・情報など経営資源に厳しい制約を負っており、低い生産性と劣悪な労働諸条件の下で事業活動を余儀なくされている。この点もすでに別稿で論じたが、利用できる統計資料を用いて今一度確認しておこう。

表1-1は1974年から93年について、製造業の従業員規模別付加価値生産額の推移を示したものである。93年について見ると、就業者でおよそ3分の2を占める小零細企業は付加価値総額のわずか7.5%を生み出したに過ぎず、残る92.5%は就業者の3分の1を占める大中企業が生産している。しかも、93年の付加価値生産額を86年と比較すると、大中企業では2.91倍増加したのに対して、小零細企業

では1.33倍の増加にとどまっている。同期間の付加価値額の年平均増加率は大中企業の16.8%に比較して、小零細企業では4.1%という低い値である。このような低い生産性こそ低賃金や不完全就業など小零細企業の劣悪な労働条件を規定するものであった。こうしたことから新秩序体制の下では小零細企業は「経済的弱者」として政策的保護の対象とされていたのである²⁾。

小零細企業を取り巻くこうした見方に大きな変化が起こったのは1997年の通貨危機後のことであった。通貨危機によってインドネシア経済は深刻な打撃を受けたが、危機からの回復の過程で中小企業は増大する失業者を吸収する安全網の重要な一環として大きな期待が寄せられることになった。同時に、経済環境の変動に対する財閥(konglomerat)・国営企業を柱とする大企業体制の脆弱性への反省から、強靱な国民経済構造の担い手として中小企業に対する期待が大きく膨らんだ(山本[2004:52-3])。中小企業に対するこのような位置づけはこれまでになかったことである。視点を変えて前の表を見れば、小零細企業は資本・技術・労働力などの経営資源に著

表1-1 従業員規模別付加価値生産額および割合の推移 1974-1993 (000 Rp, %)

従業員規模	1974/5	(%)	1979	(%)	1986	(%)	1991	(%)	1993	(%)
5人未満	21	13.4	104	13.0	526	14.0	738	8.1	658	4.7
5-19人	154	8.7	226	8.8	1007	7.5	1643	4.7	1585	2.8
20人未満	32	22.1	132	22.4	632	21.5	924	12.8	840	7.5
20人超	721	77.9	1909	77.6	4788	78.5	9995	87.2	13914	92.5
合計	125	100.0	476	100.0	1983	100.0	4425	100.0	6403	100.0

出所) BPS, *Statistik Industri* (Statistics of Industry) 各年

1) 中央統計局(Badan Pusat Statistik)の従業員規模別の定義は、大企業=100人超。中企業=20人超100人未満、小企業=5人超20人未満、家内企業=5人未満であり、先進諸国の規模分類に比べ著しく小規模に偏っている。本稿では統計を扱う場合をのぞき、およそ100人未満の企業を中小企業または中小零細企業として一括して論ずる。

2) スハルト政権下の小工業政策については水野[1999:第3章]が詳しい。他に日本貿易振興会(JETRO)[1993]なども参照。

しく厳しい制約を負っているにもかかわらず、年率4.1%の生産性の伸びを達成してきたのである³⁾。求められているのは、厳しい資源制約の下で中小零細企業はいかにして生産性を高めてきたのかその要因・背景を明らかにし、的確な政策課題を導き出すことであろう。

1-2. クラスタと集合的効率

ほぼ同様の問題関心に基づいて発展途上国の工業化とくに地域経済開発を軸とした工業化をめぐる、90年代に入ってとくに注目を集めている議論に「クラスター（Cluster）論」がある⁴⁾。クラスター（産地）の定義は先述の商工省のそれとほぼ同じである（Schmitz & Nadvi. [1999:1903]）が、その眼目は、それが個別企業の革新努力とは別に、産地の企業集積そのものが効率性を高める要素であるという視点を提示したことにあった。一般に中小零細企業は厳しい資源制約に直面しており、企業努力には限界がある。そこで視点を变えて、こうした企業集積の中に資源制約を緩和し、競争力を高める力の働きを想定することで議論の前進を促そうとするものであった。

同一業種に属するある程度の数の企業が特定地域に集積し産地を形成することで生み出される効率は「集合的効率（collective efficiency）」と呼ばれる（Humphery & Schmitz. [1996:1863], Schmitz & Nadvi [1999:1904]）。

この集合的効率はいかなるメカニズムによって生み出されるのであろうか。なによりもまず、特定地域に同一業種の多数の企業が集中することで外部経済（external economies）が発生することは見やすい。原材料や部品の調達、輸送手段の効率の活用、技術・マーケット情報の集積・交換、技能労働力プールの形成などいずれもこうした外部経済効果に含めることができる。しかし、産地がすべて集合的効率を高め、ダイナミックな成長の過程を歩んでいるわけでないことは自明である。言い換えれば、企業集積がそれだけでただちに外部経済効果を生み出し、産地の競争優位を導き出すわけではない。

外部経済効果の重要な部分は産地を構成する企業間の共同行動（joint action）があってはじめて実現すると考えられる（Schmitz & Nadvi [1999:1504-5]）。勉強会・情報交換会のようなインフォーマルな企業間の連携にしろ、原材料・部品などの共同購入や機械設備の相互利用また共同受注などを目的とした協同組合⁵⁾の結成や産地企業間の下請取引関係の形成といったフォーマルで明示的な企業間の共同行動であれ、なんらかの共同行動をまっはじめて外部経済効果が現実のものとなるのである。その意味で共同行動は外部経済効果が実現される十分条件だといえよう。このような主体の措定こそクラスター論の重要な理論的貢献の一つであるといってい過ぎで

3) Berry et.al. [1999:3-5] は規模別生産性に大きなギャップがあるにもかかわらず、規模別雇用構造に大きな変化がなかったことから、小零細企業でも生産性の改善が生じたと推測している。他にBerry [2001:364-7] [2002:142-6] を参照。

4) Schmitz & Nadvi [1999:1903-4] は「クラスター論」の出发点となったのが、Piori & Sable [1984] によって工業化における大量生産体制のオルタナティブとして位置づけられたクラフト的生産体制であり、その成功例として取り上げられたイタリア地方産地の事例であると述べている。さらに、クラフト的生産体制を導く「柔軟な専門化（flexible specialization）」はクラスター論にも引き継がれているとも指摘している。

5) 協同組合（koperasi, cooperative）は初代副大統領Hattaが提唱した家族主義経済の思想以来、インドネシアでは小工業育成政策の柱の一つであった。そのことは中央省庁の一つとして協同組合省が設置（1998年に協同組合・中小企業省に改組）されていることから窺えるが、その活動実態は同国務大臣報告が認めるように活発ではない（Kantor Menteri Negara Koperasi dan Pengusaha Kecil dan Menengah, [2000:4-6]）。しかし、産地の事業活動関係者による共同行動として、地方政府の関与も含めてきわめて重要な意味を持っており、本稿でも第6章において、産地の成長戦略にとって協同組合の持つ意味について主題的に論ずるつもりである。

はない。

クラスターは二つのタイプに分けられる。一つは「サバイバル・クラスター (survival cluster)」, すなわち生計維持を目的として事業活動を行う小零細企業からなるクラスターで, ここでは一般的に発展のダイナミズムは弱い。もう一つのタイプは企業間分業関係の形成を通じて競争力を高めた「ダイナミック・クラスター (dynamic cluster)」である (Schmitz & Nadvi [1999: 1509], Sandee & van Hulsen [2000: 5-6])。クラスターがダイナミックに成長をとげていくために多くの要因が関与するが, とりわけ重要なものとして(1)クラスターが市場指向的な性格をもつことと, (2)企業間分業関係を促進する企業ネットワークの形成の二つがあげられる。

ジャワの金属加工業産地は多くが稲作農村地帯を背景に農民に農具を供給する野鍛冶として発達したといわれる (Aten[1953])。このように産地の生産者は地方市場と深く結びつき, 特化してきた。しかし, このような状況下では, 多くの生産者が狭い市場に参入し, 過当競争の発生が避けられない。その結果, 産地は企業間分業に基づく生産物や製造工程の専門化を通じて集合的効率を生み出すことができないばかりか, 技術的にも経営的にも停滞しインヴォリューション化する (Schmitz & Nadvi [1999: 1509], Weijiland [1999: 1524])。

業種こそ異なるが, 水野 [1999] がまことに包括的で精緻な実態調査をふまえて解明した西ジャワ州バンドン県マジャラヤ (Majaraya) の織布産地の事例は, 「サバイバル・クラスター」の典型とみることができる。マジャラヤはかつては全国的に知られた織布産地で多くの工場が操業していたが, 70年代に外資系企業の進出によって急速に衰退した。その後は1-2台の手織機を買い入れ, 不合格品原料

糸を用いた安価なガーゼ・タオルを生産する独立機業者とそれを都市の卸商・小売商・露天商に売り歩く小商人を中心に産地が形成されてきた。彼らの多くが土地なし, あるいは零細な土地所有者で, 農外稼得機会を求めて小さな元手で始められる独立機業者となったのである。原料糸の確保がむずかしいなどの理由で工場経営や産元問屋経営が発展できなかったことが, 独立機業者と小商人からなる階層分化の弱い産地構造を形成することになった。技術的・経営的に参入障壁が低く, 独立機業者の参入があいついだことが, 工場経営や産元問屋の衰退を招く要因ともなった。生き残りのために, 同一集落の小商人たちが大都市に販売拠点として共同で部屋を借りるなどコミュニティに基盤をおいた慣習経済的な仕組みによって産地は支えられているが, 製品や工程の専門化を促す企業間ネットワークの発達の契機は乏しく, インヴォリューション化が避けられないように思われる (山本 [2001: 177])。

1-3. 主導的企業と地域経済開発

マジャラヤの事例と比較すると, ダイナミックな成長を遂げた産地では, 国内市場さらにグローバル市場にアクセスし市場・消費者の動向を見定め, 求められる製品の特性, 価格, 品質レベルなどの情報を把握し, さらにそれらの市場情報と産地の生産者の技術レベル・製造能力などに基づいて経営目標を絞り込み, 製造工程を分割し, それぞれの部分工程を担うように産地生産者が組織化されているという共通した特徴がみられる⁶⁾。

このような産地の市場指向的性格への転換, 産地生産者の組織化の担い手とはどのような

6) こうしたダイナミック・クラスターの特徴を実態調査に基づいて明らかにした研究として Sandee [1994], van Dierman [1997], Sandee & van Hulsen [2000], Berry et.al. [2001]などを参照。

企業であろうか。クラスター論者の一部には特定産地の事例に基づいて外部のしばしば外国人バイヤーにその役割を求める議論がある（Berry [2002:146-7]）。輸出家具のような最終消費財でしかも消費者の趣味・嗜好が強く売れ行きを左右する生産物の場合などは外国人バイヤーのもたらす市場情報は決定的に重要であろう。しかし、市場と産地生産者のインターフェイスを担うという役割を考えると、とくに産地生産者の経営・技術能力に通じた企業（家）の存在を想定しないわけにはいかないであろう。こうした企業はもはや生計維持を目的とした小零細企業ではあり得ない。市場情報を継続的に収集し、市場ニーズに合致した生産物を選択し、その製造工程を産地の生産者の技術レベル・製造能力に基づいて最適な形で分割・発注する。市場の要求を満たすために下請関係にある生産者に対して技術・経営知識・ノウハウを広め、時に指導するといった事業活動を展開できるのは、多くの場合一定の企業体力を備えたビジネス指向型の活力ある中小企業（viable SME）でなければならない⁷⁾。以下では産地にあってこうした「革新」導入の役割を担う企業を「主導的企業（leading enterprises）」と呼ぶことにしよう⁸⁾。

主導的企業はなぜ産地生産者の組織化に乗り出そうとするのであろうか。直接的には産地生産者の組織化は主導的企業のリスク軽減につながるという経営政策上の理由がある。主導的企業といえども厳しい経営資源の制約の中で事業活動を行っていることに変わり

ない。そうした限られた資源を戦略的な事業活動に集中し過剰な投資を避けるためには、製造工程の他の部分を積極的に産地の生産者に委ねていくことがのぞましい。ここに主導的企業が産地の組織化を進めようとする経済的な動機があるといえよう（Humphery & Schmitz [1996:1869]）。

しかし、通貨危機後のインドネシアの政治・経済構造の激変を考慮するならば、上の経済学的な説明だけでは産地における主導的企業の組織化行動の歴史的な射程を明らかにすることはできない。通貨危機に連動した新秩序体制の崩壊によりインドネシアは「改革（Reformasi）」あるいは「民主化（Demokrasisasi）」の時代を迎えた。本稿のテーマにとって中でも重要な改革は1999年に制定され、2001年1月から施行された地方行政法と中央・地方財政均衡法を基本法規として実施された地方分権化（Otonomi Daerah）である（松井 [2003]）。地方分権が根付くまでには克服されるべき多くの問題が横たわっており、紆余曲折が予想されるが、新秩序体制下で監視・監督する者=される者という関係にあった地方政府と住民がいまや手を携えて、自らの意向にそった地域経済をデザインし構築する可能性が開かれたことは明らかである（松井 [2002]）。こうした地方をめぐる劇的な変化を背景においてみると、政治経済学的な意味で産地企業家の共同行動の重要性が飛躍的に高まったことが見えてくるであろう。それだけに彼ら地方企業家の社会的性格と地域経済への関与のありかたは今後の地域社会の動向を左右するものとして見逃すことができない論点を形作っているといえよう。

このような視座から地方企業（家）を論じた研究はきわめて少なく、今後の研究課題として残されている。しかし、その中で Y. Muhaimin の一連の研究（[1983] [1990a]

7) この「活力ある中小企業（Viable SME）」という概念については Urata ed. [2000]、山本 [2004]、Yamamoto et.al. [2005] を参照。

8) 産地における主導的企業の役割、とりわけ彼らが下請企業に提供するビジネス・ディヴェロップメント・サービス（BDS）については Sandee & van Hulsen [2000] を参照。拙稿 [2004:63-4] は BDS の概念を用いてテガルの金属加工産地における主導的企業の役割について考察を試みた。

[1990b]) は先駆的なものとして参照に値する。彼はジャカルタを中心とする大都市の大企業・国営企業の企業家・経営者を官僚エリートとともに勃興する中産階級の担い手と見る通説を批判する。その論拠は大企業の事業活動が政治的利権・保護と結びついて展開されており、M.ウェーバー (M.Weber) の言葉を借りるならば、「賤民的・家産制的な」性格を帯びていることにある。これに対してインドネシアの地方プリブミ企業家こそ真の中産階級の担い手であると位置づける。地方のプリブミ企業家は政治的な利権から独立し、ウェーバー的な意味で真の企業家精神の担い手であると規定される。地方プリブミ企業家がこうした企業家精神を身につけるにいたった歴史的背景は、これら企業家の多くが敬虔なムスリムであり、スハルト体制下でイスラムが政治的な活動を厳しく制限される中で、彼らは地方での事業活動と社会奉仕および教育活動に専念せざるを得なかったことにあるという。こうした Yahya の議論の体験的な基盤となっているのがまさに私たちが取り上げようとする中部ジャワの地方産地であるのは興味深い。

しかし、地方企業家こそウェーバー的な意味での企業家精神の担い手だという Yahya の議論は説得力に欠けるといわざるをえない。第3章で紹介する Tjakrawati はプリブミ企業家に対するインタビュー調査に基づいて正反対の結論を導き出している。これはおそらく地方が厳しく統制されていた80年代の新秩序体制下では、地方企業家の参画による地域経済社会の主体的な構築という具体的な課題はいまだ日程にあがらず、そのためプリブミ企業家の慣習経済的な基盤と役割が具体的な形で検証されえなかったことによるものと考えられるであろう。

場所も時間も全く異なるが、Yahya の提

起した論点がある意味でより具体的に展開したものとして谷本 [1998a] の研究が示唆に富む。この研究は1890年代から1920年代の埼玉県入間郡の産地織物商の経済史的分析を通じて、それまでもっぱら仲買に従事していた商人の中から原料糸の供給と織物の集荷を結合させる出機 (問屋制) 経営が現れ、こうした問屋が市場情報に基づいて農家副業として営まれる地場の織物生産者を組織し、生産管理・品質管理にも介在することで全国市場で流通するブランドを確立する過程を精緻に跡づけた。仲買商が生産過程の組織化に乗り出した動機について、谷本は折しも松方デフレを乗り越え、産業革命期を迎えた時期にあたり、地域経済の構築・発展がようやく国民的な課題となる中で、地域経済開発への貢献が当該地方における名望家としての地位を確立する要件となったことをあげている⁹⁾。谷本の研究は第一に、市場動向に通暁する仲買商が地域経済の構築と産地生産者の組織化を結びつけたこと、第二に、産地生産者の組織化にあたって、一方で全国的な市場の動向をにらみながら、他方で彼らが埋め込まれていた慣習経済的状况、すなわち小農家計の副業としての織物生産をすりあわせるように結合することで産地の再編を進めたことである。本稿の文脈でいえば、まさに仲買商は「主導的企業」として重要な位置を占めていたのである。

上述のように、インドネシアでは地方分権化によって地方経済社会を取り巻く状況は大きく変わろうとしている。その主要な課題が地域経済社会の主体的・内発的な再構築にあることは衆目の一致するところであろう。産地の成長はまさにこの地域経済社会の再構築という課題と不可分に結びついているのである。こうした課題の達成を左右するカギは地

9) 谷本の織物産地研究の射程を理解するためにあわせて谷本 [1998a] を参照。

表 2-1 テガル県における主要 4 産業の県内総生産に占める割合および対前年成長率 1993-2000 (%)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
農 業	31.8	29.8	28.3	26.9	25.8	28.4	28.3	27.4
製 造 業	18.2	19.1	20.0	21.1	21.5	19.9	19.9	19.9
商 業	19.1	20.2	20.9	21.8	23.7	24.0	23.9	24.1
サービス業	11.7	11.5	11.2	10.9	10.4	11.3	11.0	10.7
	80.8	80.6	80.4	80.7	81.4	83.5	83.1	82.1
農 業		-1.5	0.5	1.2	1.1	0.2	1.9	2.0
製 造 業		10.7	10.8	12.3	7.4	-16.1	2.6	4.8
商 業		11.2	9.0	11.1	14.6	-7.9	2.2	6.1
サービス業		3.6	2.7	4.2	0.9	-1.6	0.1	2.1
計		5.4	5.5	6.5	5.5	-9.0	2.5	4.9

出所) BPS: *Produk Domestik Regional Bruto Kabupaten TEGAL* tahun 1998, 1999, 2000より作成

方政府¹⁰⁾とともに、主導的企業としてのビジネス指向型中小企業に握られていることを強調したうえで、以下調査結果の解説に歩を進めることにしたい。

2. テガル金属加工業と地域経済

2-1. テガル地域経済構造の特質

本稿で取りあげる中部ジャワ州テガル県、同クラテン県チェペル、西ジャワ州スカブミ県の位置は図 2-1 に示すとおりである。以下ではデガル県の金属加工産地について、地域経済における位置、産地形成の歴史、そして産地の構造的特質について見ることにする。

テガル県 (Kabupaten Tegal)¹²⁾ はジャワ島北海岸の中央やや西寄りに位置し、首都ジャカルタと東ジャワの州都スラバヤをつなぐ幹

図 2-1 調査対象 3 金属加工産地の位置



線国道および鉄道によって、西は西ジャワ州の地方中核都市チルボンと、また東は中部ジャワ州の州都スマランと結ばれている。また、南に向かっては西ジャワ州の州都バンドンや古都ジョクジャカルタに向かう街道が延びている。テガルはこうした交通網によってジャワの主要都市と結ばれた交通の要衝に位置している。

テガル県の人口は約138万人 (BPS, *Sensus Penduduk 2000*)。これは中部ジャワ州35県・市の中ではブレバス (Brebes)、チラチャップ (Cilacap)、バニユマス (Banyumas) について大きい。また、テガル市 (Kota Madya Tegal) の人口は23.6万人である。

10) クラスター論では市場の失敗を前提としてクラスター育成における地方政府の役割を強調する傾向が強い (Humphery & Schmitz [1996])。地方分権化の進展というインドネシア的文脈の下で、ダイナミック・クラスターの育成に地方政府がいかなる役割を果たしているのかは重要な論点を構成するであろう。この点第6章第7章において詳しく論じる。

12) 1990年の行政改革によって旧県庁所在地のテガル市が独立行政市 (Kota Madya) に昇格、県から独立した。このため県庁所在地はスラウィ (Slawi) に移された。しかし、経済的には県と市は深く結びついており、テガル経済のプロファイルを描き出すのに必要な場合はその旨断った上で県と市を一緒にして観察する。

人口密度も非常に高く、1平方キロあたり1,508人は州平均の945人を大きく上回り、中部ジャワ諸県の中でもっとも人口稠密な地域である。

テガル地域経済の構造的特質を統計資料に基づいて観察しよう。表2-1は1993年から2000年の期間、主要産業について産業別県内総生産の動向を示したものである。県内総生産は93年から97年まで5～6%台の堅調な増加を示したが、98年には通貨危機の影響を受けて▼9%と大きく落ち込んだ。しかし、翌99年以降再び成長に転じている。県内総生産に占める比重の大きい農林水産業、製造業、商業およびサービス業についてこの期間の動向を見ると、農業は2%未満でほぼ横ばいであったのに対して、製造業と商業の増加が著しかったことがわかる。すなわち、製造業は96年まで10～12%台の高い成長を記録したが、通貨危機の影響で97年に7.4%に鈍化、98年には▼16.1%と大きく後退した。その後99年以降再び増加に転じたが、回復の足取りは緩やかである。商業も97年まで概ね11～14%台の高い成長を遂げ、98年には▼7.9%に落ち込んだが、99年以降再び増加に転じている。サービス業は農業ほどではないが通貨危機以前の増加率が低く、その後の回復も緩やかである。

以上の動向から県内総生産に占める各産業のシェアも農業は93年には31.8%を占めていたが、成長が鈍かったために2000年には27.4%に低下している。また、サービス業も同期

間に11.7%から10.7%にわずかながらシェアを下けている。これらに対して製造業は93年には18.2%であったが97年には21.5%までシェアを上げた。しかし通貨危機後シェアは19%台に下がっている。商業は93年の19.1%から2000年には24.1%までほぼ一直線にシェアを高めてきた。

つぎに表2-2によってテガル県の産業別就業構造をみると、71～90年までの県全体の年平均就業者増加率は2.2%、90～95年は1.7%、そして95～2000年は4.0%である。90年代前半はインドネシア経済が急成長をとげた時期にあたり、ジャカルタをはじめとする大都市への労働力の流出が大きかった。ところが、90年代後半にはいと通貨危機による不況の影響で県外からUターンしてきた就業者の増加が非常に大きかったことが窺われる。農林水産業は71～90年まで年平均▼0.5%と徐々に就業者が減少してきたが、90～95年にはマイナス幅が4.1%に拡大、製造業や商業部門への労働力移動がかなりの規模で生じたことが窺われる。しかし、90年代後半には8.6%の年平均増加率を記録し、農林水産業への労働力の回帰が大規模に行われた。製造業の就業者動向を見ると、90年まで年平均5.5%の増加であったが、90年代前半には一挙に12.0%に上昇、この期間製造業の成長がいかに急速なものであったを窺わせる。しかし、通貨危機の影響で90年代後半に入ると増加率は▼8.9%に大きく後退した。この結果、就業者総数に占める

表2-2 テガル県の産業別就業構造の推移 1971-2000年

	1971		1990		1995		2000	
	実数	(%)	実数	(%)	実数	(%)	実数	(%)
農 業	193,649	59.3	175,296	37.7	139,274	27.6	199,293	32.9
製 造 業	29,500	9.0	60,145	12.9	96,369	19.1	53,695	8.9
商 業	56,409	17.3	108,218	23.3	147,063	29.1	129,046	21.3
計	326,690	100.0	464,790	100.0	504,551	100.0	605,715	100.0

出所) BPS, *Sensus Penduduk (Population Census)*, 1971, 1990, 1995, 2000 より作成。

製造業のシェアは71年9.0%から90年には12.9%に、さらに95年には19.1%にまで上昇したが、2000年には8.9%と71年より低い水準に低迷することになった。

テガル県製造業を中部ジャワ州全体と比較してみると、製造業の対県内総生産シェアは州平均で30.3%であるのに対して、テガル県は19.9%で製造業の地域経済への貢献度は低く、他方農林水産業は州平均を6.7ポイント上回る27.4%を占めることから明らかなように、全体的にはむしろ第1次産業に大きな特色があるといえよう。また、製造業就業者比率8.9%は州平均の9.1%より若干低く、テガルと並ぶ中部ジャワの金属加工（鋳造）産地チェペル（Ceper）を抱えるクラテン県（Kab. Klaten）の製造業就業者比率11.7%などと比べてもかなり低い。また、県民一人あたりの県内総生産額を見ると、州平均131万Rpに対してテガルは約66万Rpであり、決して豊かな地域であるわけでもない。

このように数字で見る限り、テガル県は人口こそ大きな県であるが、経済活動では製造業よりもむしろ農業の比重が大きな地域であることが明らかとなる。第2次世界大戦以前の糖業や繊維産業などが活発に営まれた時代と比較すると、現在ではテガルは中部ジャワの平凡な一県に過ぎないといっておく。

2-2. テガル金属加工業小史

金属加工産地の形成

つぎにテガル金属加工産地がいかなる歴史的過程を経て形成されてきたかを見ておく。前章でふれたように、テガル金属加工業の発祥は農具の生産を中心とした野鍛冶にあったと考えられる。テガルはジャワ海に面した平坦な北部と、中央部のレバクス（Lebaksu）郡あたりから南に広がる丘陵地、山地に分けられる。南部は全体に稲作には適さない。こ

れに対して北部の平地には水田が広がり、近年は特産の商品作物赤タマネギ（bawan mer-ah）の栽培も盛んである。水田約4万1千haのうち3万ha近く（71.8%）で近代的な灌漑用水が整備され、天水に頼る水田は13.6%に過ぎない（BPS Kab. Tegal [1999]）¹³⁾。

水田を中心としたテガルの農業生産に大きな変化が訪れたのはおそらくオランダ植民地政府が19世紀前半に始めた強制栽培制度であったろう（Kano et.al [2001: 23f]）。テガルの水田地帯にサトウキビの栽培が広がり、それを原料とするオランダ系製糖工場が盛時には11カ所稼働していた。内7工場はテガル市に隣接するドゥクトゥリ（Dukuhturi）、アディウェルナ（Adiwerna）、スラウィ（Slawi）に集中していた（Rustiani & Maspiyati. [1996: 28]）。製糖工場の他にテガル市には船舶修理工場と鉄道工場があった。補修部品のヨーロッパからの輸入が困難になった第一次大戦時には鉄道工場が部品供給で重要な役割を果たしたことが知られている。また、1920年代にはオランダ資本の機械工場2社が稼働して、製糖工場などに部品供給を行っていた（Rustiani & Maspiyati [1996: 37]）¹⁴⁾。当時テガルの街は商業銀行や商社の支店、海運会社の事務所などが軒を並べ活況を呈していたといわれる。

こうした大工場の集積によって、工場労働者のプールがこの地域に形成されたことは重要である。1930年に就業者の26%が鉄道工場、船舶修理工場をはじめ一般の工場で働いており、その割合は中部ジャワ州のどの県よりも高かったという。しかし、1930年代はじめに世界恐慌の影響を受けて、テガル市近隣に7

13) テガル県は中部ジャワ州各県の中で稲の反収が最も高い（BPS Jawa Tengah [2000]）。

14) テガルとならぶ西ジャワの金属加工産地チビディ（Ciwidei）やチサアト（Cisaat）にはこうした大工場は当時存在せず、小さな鍛冶屋で構成されていた（Aten [1953]）。

つあった製糖工場の内5工場が操業停止に追い込まれた。この結果失業した人々は稼得機会を求めて大都市へ移動していった。しかし、推計によれば1930-55年の期間、テガルの人口増加率は糖業生産地としては非常に高かった。その主な理由としてあげられるのが、糖業の衰退と入れ替わるように発展してきた工業、中でも繊維産業と金属加工業の発達であったと考えられるのである (Brown [23-5])¹⁵⁾。

金属加工業については、1930年にはテガル市からターラン (Talang), アディウエルナを経てスラウィに向かう街道沿いに小零細金属加工場が並び、数千から1万人ほどの人が働いていたと推測される。小工場の多くは屑鉄を原料として農具、ランプ、自転車パーツ、台所用品などの生産に従事した。その姿はすでに現在の状況とほとんど変わらない。また、オランダ資本の二つの機械工場も鉄道、港湾・船舶、繊維工場の部品需要と結びついて操業を続けていた。小工場の事業主の一部は鉄道や船舶修理工場あるいはオランダ系機械工場などでの就業経験を持ち、それを通じて金属加工技術を習得した者達であった¹⁶⁾。これは他の同種の産地にはほとんど見られないテガル金属加工業の特徴となっている。テガルはこうした生産活動により家庭・台所用品や農機具の全国的に知られた産地となった。日本軍政期には戦備品の製造も行い、"Jepengnya Indonesia" (「インドネシアの日本」) といわれた。

経済開発政策の展開と金属加工業の隆盛

日本軍政期と独立闘争期の混乱の中で資本設備や産業インフラも大きな損害を蒙り、経済活動は停滞した。人口動態から見る限り、停滞期はおそらく60年代後半まで続いた。すなわち、60年代の間テガルは中部ジャワからの人口流出の中心地と見なされるほど、人口流出が盛んであった。以前から見られたジャカルタへの流出に加えて、バンドンなどへの流出も目立った。停滞の原因となったのはドルル・イスラム運動や65年の9月30日事件後の共産党に対する弾圧といった激しい政治変動の影響であったと考えられる (Rustiani & Maspiyati [1996: 40])。

新秩序体制の下で経済開発政策が本格化した70年代に入ると、テガルの金属加工業はようやく成長を開始する。74/75年の工業統計はテガルに釘・ボルト・蝶番・ドアノブなど建築小物資材を生産する小規模事業所が55社あり、338人を雇用、また、刃物・工具を製造する小規模事業所が89社あり、606人を雇用していたことを示している (BPS [1974/5], Rustiani & Maspiyati [1996: 41])。このような建築小物資材の量産は技術や品質管理の向上を伴ったものと考えられる。こうした成長により人口動態にもこれまでと異なったパターンが現れた。まず、人口増加率が2.7%へと急上昇した。30年代から60年代のそれが1%台と推測されているから、まさに人口爆発と呼んでよいような変化が生じたことになる。中部ジャワ州内でも最も高い人口増加率であった。これは自然増に加えて、テガルに向けて人口の純流入が発生したことによってひきおこされたものであった。人口増加率はテガル市部より県のそれの方が高く、とくに市に隣接したクラマツ (Kramat), ターラン, アディウエルナなどの地域で人口増加率が顕著に高かった。周辺農村部を中心に単身

15) この点については満鉄東亜経済調査局編 [1937: 338] に見られる興味深い記述を参照。なお、Colin Brownの "Tegal 1920-1980" は未完の草稿で、印刷年もはっきりしない。しかし、1920年以降のテガル県経済史を記した貴重な資料であり。この部分の叙述のためにあえて利用した。

16) こうした金属加工業の発展は、1933年に蘭領東インド政府により制定された非常時輸入制限令により、強い競争力を持つ日本製品の輸入が制限されたことも無視できない要因であった (満鉄東亜経済調査局編 [1937: 362], Rustiani & Maspiyati [1996: 38])。

表 2-3 テガル製造業規模別付加価値額のシェアおよび増加率の推移 1993-1998 (%)

(シェア)	1993年	1994年	1995年	1996年	1997年	1998年
製造業計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
20人超	46.8	48.7	50.2	53.2	53.6	52.4
5-19人	29.1	28.2	27.6	26.1	26.4	26.0
5人未満	24.1	23.1	22.2	20.8	19.9	21.6
(増加率)						
製造業計	—	10.7	10.8	12.3	7.4	-16.1
20人超	—	15.4	14.2	18.8	8.4	-18.0
5-19人	—	7.2	8.4	6.1	8.9	-17.5
5人未満	—	5.9	6.5	5.0	3.1	-8.9

出所) BPS Tegal, *Produk Domestik Regional Bruto Kab.Tegal Tahun 1998* より作成

男子を中心とする流入人口が増大し、人口増加率を押し上げたと考えられるのである。その要因の一つが上記地域を中心とする製造業の発達であり、工業分野での雇用機会の増加である。実際これらの地域は、後述するように県内総生産に占める農業所得が最も低く、製造業からの所得が高いという特徴をすでに示していたのである。

さらに70年代後半には政府の小工業育成政策とりわけ養子縁組制度（Bapak Angkat）に基づいて、スマランの日系企業から受注する小企業や、補修市場向けの自動車部品製造に乗り出す企業も現れた。こうした金属加工業の急成長に対応して、テガル市の東部に接するクラマットには70年代末に小工業団地（Linkungan Industri Kecil, 略称 LIK）が開設され、工業センターと位置づけられた。ただし、80年代に入るとテガル金属加工業の成長は鈍ってくる。これは工業化がジャカルタとその周辺地域を中心に進められたことで、市場へのアクセス・輸送コストなどに劣るテガル産地の競争力が相対的に低下したためと考えられる。

2-3. 製造業の企業規模別および地域構造

製造業の企業規模別・業種別構造

テガルの製造業企業規模構造を観察すると、

従業員規模 5 人未満という零細企業が81.8%を占めるが、インドネシア全体と比べるとテガルでは小零細企業の割合が8.9ポイントも低く、その分 5-19 人の小企業の割合が高いという特徴が見られる。

表 2-3 はテガル県製造業の付加価値額の割合を規模別に見たものである。大中企業の増加率が最も高いことは明らかであるが、小零細企業においても通貨危機の影響を受けるまでまことに順調に成長してきたことを確認することができよう。この結果、93年から98年にかけて製造業全体に占める付加価値のシェアは、大中企業は46.8%から52.4%に5.6ポイント高くなったのに対して、小企業は29.1%から26.0%に3.1ポイント。また零細企業は24.1%から21.6%に2.5ポイントシェアを下げた。とはいえ、98年に小零細企業の付加価値シェアはなお製造業全体の半分近くを占めているのである。

表 2-4 は1996年のテガル県製造業の業種別・企業規模別分布を示している。これによると金属・機械・電機産業は企業数で10.6%、従業員数で13.1%、生産額で12.9%を占めるが、いずれをとっても他の三業種に比べ比率的にはもっとも小さい。また、大中企業数ももっとも少ないのである。だが、企業あたり従業員数4.57人は、他の四業種の中ではもっとも

表2-4 テガル県製造業の業種・企業規模別分布 1996

		企 業 数		従業者数(人)		生産額(百万.Rp)	
金属・機械 電 機	20人超	2		60		1,143	
	20人未満	2,959		13,473		40,185	
	計	2,961	10.6%	13,533	13.1%	41,328	12.9%
化 学	20人超	3		182		8,022	
	20人未満	4,711		18,850		25,335	
	計	4,714	16.9	19,032	18.5	33,357	10.5
そ の 他 製 造 業	20人超	8		3,401		37,780	
	20人未満	11,335		39,777		139,078	
	計	11,343	40.7	43,178	41.9	176,858	55.4
農 林 水 産 加 工 業	20人超	6		3,049		11,567	
	20人未満	8,866		24,170		56,054	
	計	8,872	31.8	27,264	26.5	67,621	21.2
製 造 業 計	20人超	19		6,692		58,512	
	20人未満	27,871		96,270		260,652	
	計	27,890	100.0	102,962	100.0	319,164	100.0

出所) BPS Kab.Tegal, *Kabupaten Tegal Dalam Angka 1996*

注) 化学には石灰を原料とする建材, 屋根瓦, 日干し煉瓦製造などが, 「その他」には木製家具, 縫製品, 竹製品, 台所用品などが, 農林水産加工品には大豆加工品, クルブック(エビ, 米, タピオカ, 木の实などを原料とする一種の煎餅), ケーキ, 麺類などが含まれる。金属加工品については本文参照。

大きく, 相対的に規模の大きな企業が多いことを示している。それだけ多様性にとんでいるといえよう。

表2-5は金属・機械・電機産業の主要生

産物別企業数・生産額および1社あたり生産額の分布を示したものである。多くの企業が集中する生産分野は農具(26.2%), 二輪車・三輪車用部品製造(19.5%), 自転車・ベチャ

表2-5 金属・機械・電機産業の生産品目別企業数・生産額・1社当生産額 テガル, 1996

	生産物	企 業 数		生産額(百万.Rp)		1社当生産額(百万.Rp)
1	釘、ボルト、ねじ、蝶番、ノブ、鎖	218	7.4	7,410	19.0	34.0
2	台所用品	347	11.7	3,952	10.1	11.4
3	建築用金属加工品	42	1.4	2,715	7.0	64.6
4	2/3輪車用部品	577	19.5	2,081	5.3	3.6
5	鋳造品	14	0.5	1,278	3.3	91.3
6	4輪車用ボディ架装	2	0.07	1,132	2.9	566.0
7	農具	774	26.2	1,008	2.6	1.3
8	自転車・ベチャ付属品	515	17.4	1,000	2.6	1.9
9	金属家具	35	1.2	764	2.0	21.8
10	4輪車用パーツ	22	0.7	505	1.3	23.0
11	水圧式プレス機械	1	0.03	470	1.2	470.0
12	スピーカー部品、表面処理	1	0.03	227	0.6	227.0
	その他	410	13.9	16,457	42.2	40.1
	合 計	2,958	100.0	38,999	100.0	13.2

出所) Dinas Perindustrian, *Kab. Tegal 1996*

注) 表2-4とは企業数, 生産額いずれも異なる。統計局と工業局の集計の違いによる。

（自転車改造した貨客用乗物、17.4%）、それに台所用品（11.7%）等である。これらの製造に従事する企業で全体の4分の3を占める。釘・ボルト・ねじ製造業者も7.4%を占める。しかし生産額では釘・ボルト・ねじ（19.0%）、台所用品（10.1%）、建築用金属加工品（7.0%）等の順となっており、企業数の分布とはかなり異なった様相を示している。その他に分類される企業の生産額が全体の42.2%を占め、実に雑多な金属加工製品が生産されていることが窺われる。

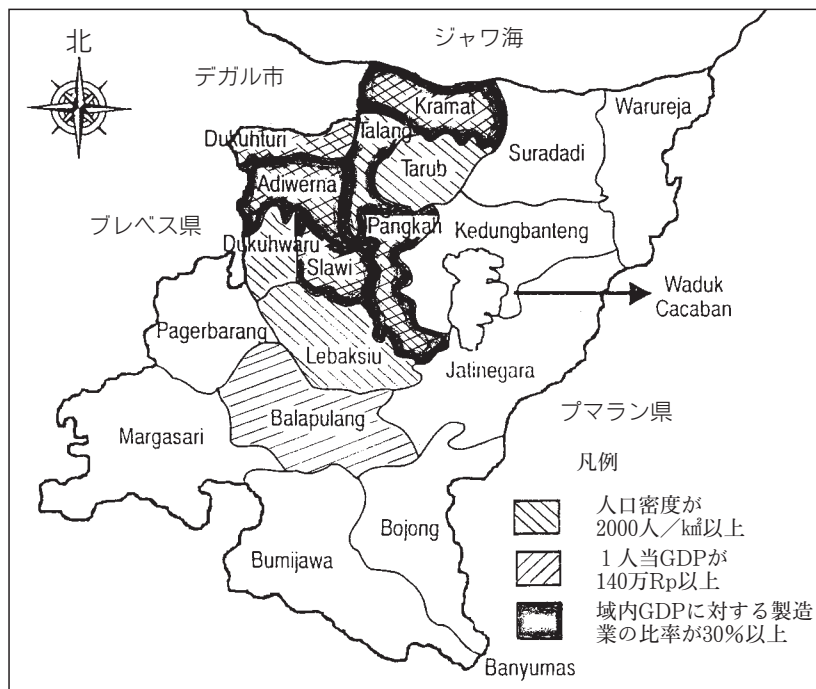
一社当たり生産額を見ることで「大企業」製品か否かを概ね知ることができる。一社当たり生産額が1億Rpを越えているのは四輪車ボディ架装、プレス機械、スピーカー部品・表面処理の3品目で企業数も1・2社と限られている。反対に一社当たり生産額が非常に低いのは台所用品（11.4百万）、2・3輪車用

部品（3.6百万）、農具（1.3百万）、自転車・ベチャ部品（1.9百万）で、これらの生産分野はいずれも企業数の最も多い分野でもあり、典型的な小零細企業分野を構成するといえよう。釘・ボルト・ねじ（34百万）や建築用金属加工品（64.6百万）、鑄造品（91.3百万）、金属家具（21.8百万）、四輪車用部品（23百万）等がそれらの中間に位置している。こうした分野は企業数でも中位グループを構成している。

地域経済構造

最後に、テガル県の経済社会構造について見ておきたい。図2-2は各郡の経済社会構造を示す指標のうち人口密度、製造業の対域内GDP比率、そして一人あたり域内GDPを地図上にプロットしてみたものである。人口密度2000人/㎢の郡はテガル市に隣接ないし近い9郡であり、なかでも市南郊のドゥクトゥ

図2-2 テガル県の地域（郡）別社会経済構造



出所) BPS Kab.Tegal "Dalam Angka 2000", BAPPEDA Kab. Tegal &. BPS Kab. Tegal "Produk Domestik Regional Bruto Kecamatan Kab. Tegal 2000" より作成

リ、アディウェルナ、ターラン、スラウィの4郡は4000人を越える人口稠密地帯を構成している。つぎに一人あたり域内総生産額が140万Rp超の郡にはターランを除く上記人口密度の特に高い3郡にクラマツト、パンカ(Pangkah)、テガル県の中核地域からやや離れたバラプーラン(Balapulang)が含まれる。さらに、製造業生産額の対域内総生産額が30%を越える地域を見ると、アディウェルナ、ターラン、スラウィ、クラマツト、パンカの5郡である。このうちスラウィは全国ブランドの製茶大企業2社の工場が、またクラマツトもその他製造業に分類される8社の大工場が製造業比率を押し上げていることが資料から知ることができる。

以上のように、テガル県の経済構造はテガル市から東にまた南に延びる幹線道路沿いに広がる人口が稠密で、所得水準が高く、製造業の比率の高いいわば中核地帯と、それを囲むように広がる人口密度が小さく、所得水準も低い、農業中心の周縁地帯とから構成されており、製造業なかでも金属加工産業地の中心と目されるのはアディウェルナ、ターラン、パンカ、それにドゥクトゥリの4郡であるといつて過言ではない。

2-4. 調査の方法と対象

本稿のもとになる調査はテガル市とそこに隣接するクラマツト(Kramat)、ターラン、アディウェルナを主な対象として実施された。クラマツトは政府によって開設された小工業団地があり、そこに工場を持つ企業を調査対象とした。これらの地域はすぐ上で見たように人口稠密で、製造業比率の高い県経済の中核地帯に属している。

テガル県の金属・機械・電機産業に分類される企業数は表2-4に見られるように2,961社、うち大中企業は2社、従業員数は13,533

人(1996年)、従って1社当たり平均従業員数は4.6人という典型的な小零細企業中心の業種である。この3千弱の企業すべてから情報をとることは不可能であるし、またその必要もない。調査の目的は地方金属加工産地(cluster)の構造的な特質を描き出し、生産性の向上を可能にする広義の技術変化を誘発・伝播させるメカニズムを抽出することである。そのためになによりもまず市場と産地生産者の間のインターフェイスと、下請取引関係を核とする産地企業ネットワークの構造と機能、そして企業間ネットワークの組織化に重要な役割を果たしていると想定されるビジネス指向型の「活力ある中小企業(viable SME)」をカバーするようにサンプル抽出を行わねばならない。幸いにもこうした希望をある程度満足させる企業リストが県工業局によって作成されていた。それは工業局もまた地元中小企業の中から育成対象としてめぼしい企業に接触し、その現状を把握する必要を感じていたからである。

この県工業局リストには94社の県およびテガル市に所在する企業が含まれ、それぞれ企業名その他、企業主名、住所、主な事業、従業員数、売上高、設備資産額が示されていた¹⁷⁾。このリストは地区別に小工業団地、テガル市内、アディウェルナおよびターランに集中し、ドゥクトゥリやパンカに所在する企業が含まれていない。また、従業員規模別には5人未満の零細企業がきわめて少なく、小企業および中企業(20-99人)が多くを占めていることから、産地の企業規模構成に比べ規模の大きな企業に偏っていることは明らかである¹⁸⁾。

17) 従業員数以下のデータは実態とはかけ離れていることが後の調査で判明した。しかし、まことに貴重な資料であることに変わりはない。

18) Rustiani & Maspiyati [1996] はアディウェルナの零細企業を主な対象とした調査に基づいて書かれたものである。同じ郡を対象としながら本稿の調査対象とは大きく隔たっている。

だが、この資料がビジネス指向型中小企業を多く含んでいることは、私たちの調査目的にはまことに好都合であった。

調査はインドネシア大学経済学部助教授 Alibasjah Ingriantara氏および大学院生2名と協力して、2001年7月に2週間ほどテガルに滞在して実施した¹⁹⁾。調査の方法はこのリストに記載された94社の事業主を対象として、あらかじめ用意された質問票に基づいて質問を行い、回答をわれわれが記入する形で行われた。リストにはあげられていないが、回答企業から紹介されて調査を行った下請企業10数社が含まれている。また、興味深い事例についてはあらためて出向き、事業主に対するヒヤリング調査を行った。さらに、2003年と2004年に短期間であるが筆者単独でテガルを訪れ、補足調査を行った。そのときの成果も本稿の執筆に利用している²⁰⁾。

以下、質問紙調査ならびにインタビュー調査の結果に基づいて分析を進めることにする。

3. 事業主の経歴とビジネス・マインド

はじめに、テガル金属加工業事業主の出自と経歴について調査結果を見ておきたい。ここで特に課題とするのは地方産地の事業主の出自や経歴から彼らのビジネス・マインドを探ることである。この課題に関して、中国系インドネシア人企業家とプリブミ企業家の企業家精神を、ヒヤリング調査に基づいて実証的に比較考察した Silvia Tjakrawati [1998]

[2001]の一連の研究をサーベイしておきたい。この研究は両者の行動様式の違いを学歴・職業経歴・家族的背景を変数として説明を試みたものである。調査企業はジャカルタ、西ジャワ州スカブミ県、東ジャワ州スラバヤ市、中部ジャワ州クラテン県チェル郡の金属加工業から選ばれている。この点も興味をひかれるところである。

調査結果は次のようにまとめられている。

(1)中国系企業家は多くがマーケティング・管理部門など経営能力を培う上で役立つ就業経験を持つのに対して、プリブミ企業家はその点であまり有効でない技能労働者としての経歴が中心である。(2)プリブミ企業家は政府の支援政策に依存する傾向が強く、そのネットワークは政府職員や顧客に狭く限定される傾向がある。自律的なネットワークを構築しようとする意欲の弱さが競争力の向上を妨げる要因となっている。これに比べて中国系企業家のネットワークははるかに広く生産からマーケティングまで、また国内だけでなく国際的な広がりを持つ傾向がある。こうした違いを生むおもな要因の一つが学歴にある。(3)中国系企業家は利益を資本として再投下することに重点をおいているが、プリブミ企業家の場合、宗教的・社会的な儀礼や家族の福祉向上のために利益の大きな部分が使われる傾向がある²¹⁾。

こうした点はいずれも広くプリブミ企業の陥りやすい傾向としてこれまでも指摘され

19) この調査は国際協力事業団（現国際協力機構）のプロジェクトとして行われた。その報告書 "SMEs' Growth Strategy and Cluster in Indonesia" は近々刊行される予定である。

20) 同様の調査はスカブミ県およびクラテン県チェル（鋳造業）の金属加工産地についても行う予定であった。しかし、テガルのようなある程度包括的な企業リストの入手が困難であるなどの制約から、結局、スカブミ県チサート郡の小工業団地とその周辺およびチェル郡の鋳造産地で各20社前後の企業に対してヒヤリング調査を実施できたにすぎない。スカブミにはその後2002年、2003年と2回訪れている。両産地での調査結果は随時事例として利用する。

21) Rustiani & Maspiyati [1996:46-7] にも、テガル金属加工業の事業主について、社会的な名士であることが宗教的に熱心であるとの評価と不可分であるとの観察が示されている。こうした観察は産地企業家をウェーバーの意味で企業家精神の担い手とする Muhaimin の議論に無理があることを示している。しかし、地域経済社会の構築が課題として日程にのぼってきた今日、ひたすら経済合理性の追求にまい進する企業家がそうした課題を担うことができるのかは大いに疑問といわねばならない。宗教的熱心さは地域社会の再編に欠かせない要素という側面を見のがすことはできない。

表3-1 地区別企業規模別調査企業の分布

	50人超		20-49人		10-19人		10人未満		N.A.		N
小工業団地	1	14.3	2	28.6	2	28.6	2	28.6	0	0.0	7
テガル市	1	9.1	3	27.3	4	36.4	3	27.3	0	0.0	11
ターラン	1	3.3	7	23.3	14	46.7	7	23.3	1	3.3	30
アディウエルナ	0	0.0	5	27.8	6	33.3	7	38.9	0	0.0	18
レバクス	1	25.0	0	0.0	0	0.0	2	50.0	1	25.0	4
合 計	4	5.7	17	24.3	26	37.1	21	30.0	2	2.9	70

出所) テガル調査結果に基づいて作成。

てきたことであり、それを実証的に明らかにした Tjakrawati の功績は大きい。プリブミ企業の発展のためにはこうした通弊は克服されなければならないことはいうまでもない。しかし、実態調査につきものの余儀ない事情があったとはいえ、調査企業の抽出には論点にかかわる問題がある。すなわち、中国系企業家についてはジャカルタとスラバヤから選ばれ、学歴も中学・高校卒以上がほとんどを占めている。両親の職業も自営業者や企業の従業員である。これに対してプリブミ企業家はチェベルとスカプミの農村立地の企業から多く選ばれ、学歴も小学校もしくは中学中退者がほとんどである。加えて父親の職業は農民や技能労働者などが多い (Tjakrawati [2001: 44-54])。こうした抽出は論点先取をおかすおそれがある。だが、クラスターを重視する立場からは、プリブミ企業を一括りにして企業家の平均像を描き出すよりも、それを構成する企業の多様性に着目して、それら企業の特徴を巧みに活かして最適の企業ネットワークをいかにして構築するのか、そうした企業間ネットワークの組織化を担う主体の「ビジネス・マインド」を探ることが本稿の課題となる。

3-1. 回答企業の分布

表3-1 は回答企業70社の地域別・従業員規模別分布を示す。地域別には小工業団地

(クラマツ郡に所在) 7社 (10.0%)、テガル市11社 (15.7%)、ターラン30社 (42.9%)、アディウエルナ18社 (25.7%)、レバクス (Lebaksu) 4社 (5.7%) である。この地理的な偏りは調査対象抽出のために用いた工業省資料の偏りをそのまま反映している。規模別には50人超4社 (5.9%)。ただし、有効回答68に対する割合。以下同)、20人～50人未満17社 (25.0%)、10人～20人未満26社 (38.2%)、10人未満21社 (30.9%) となった。前節で示したテガル製造業の規模別分布と比べても、比較的規模の大きな事業所の割合が高くなっている。

表は省略するが、96年以前に創業した回答企業59社について96年と2000年の企業規模の変化を見ると、同一規模カテゴリーに入るものが31社 (52.5%)、規模が大きくなったとする企業が9社 (15.3%)、反対に規模が小さくなった企業が18社 (30.6%) で、規模の縮小した企業が多いことが明らかとなる。これはおもに通貨危機の影響であろう。ただ、規模の大きくなった企業も無視できない数を占め、通貨危機の影響が決して一様ではなかったことが窺われる。

回答企業はいつ頃創業したのであろうか。表3-2 がそれを示している。全体では70年代かそれ以前が16社 (24.6%)、80年代前半が13社 (20.0%)、同後半が10社 (15.4%)、90年代が26社 (40.0%) で、うち10社は90年代後

表 3-2 創業年代別調査企業数

	79年以前	80-84年	85-89年	90-94年	95年以降	計
実 数	16	13	10	16	10	65
(%)	24.6	20.0	15.4	24.6	15.4	100.0

出所) 表 3-1 に同じ。

表 3-3 事業主の年齢階級別企業の分布

	50歳以上	40代	30代	20代	計
実 数	15	27	17	7	66
(%)	22.7	40.9	25.8	10.6	100.0

出所) 表 3-1 に同じ。

表 3-4 創業時の事業主の年齢

	45歳超	40-44歳	35-39歳	20-34歳	25-29歳	20-24歳	20歳未満	回答数
実 数	2	6	5	15	17	10	3	58
(%)	3.4	10.3	8.6	25.9	29.3	17.2	5.2	100.0

出所) 表 3-1 に同じ。

半に創業している。このように90年代創業の若い企業が最も多くなっている。通貨危機までの90年代はインドネシア経済が急成長を遂げた時期にあたり、経済成長を背景に活発な起業が展開されたことが窺われる。しかし、それだけではないだろう。後述するように90年代創業の企業にはいわゆる二代目事業主がかなり含まれる。つまり、70/80年代に創業し、これまで事業活動を継続し得た企業が事業を継承する形で子供のために事業所を開設したケースがここにはかなり見られるのである。なお現在の企業規模と創業年の間に明瞭な相関は見られない。

3-2. 事業主のおもな属性

つぎにこれら産地企業の事業主のおもな属性を観察し、彼らのビジネスに対する姿勢、いわゆるビジネス・マインドの特質について考察してみたい。

1) 事業主の出身地

事業主の出身地を見ると、テガル出身者が61名（87.0%）、テガル以外のジャワが6名

（8.6%）で、それ以外の地域出身者はまれである。このように産地事業主の圧倒的多数が当該地域出身者で構成されるというのはクラテン県・チェペルの鑄造産地や西ジャワ・スカブミ県のチサアトでも観察され、テガルが特別なわけではない。

2) 年齢階級別構成と創業時の年齢

年齢階級別に見ると（表 3-3）、40代が最も多く27名（40.9%）、ついで30代が17名（25.8%）、50代が15名（22.7%）となっており、40代を中心にその前後に集中する。20代の若い事業主も7名（10.6%）を占めることが注目される。ところが、創業時の年齢を見ると（表 3-4）、20代後半が17名（29.3%）で最も高く、30代前半15名（25.9%）、20代前半10名（17.7%）と続いている。35歳超はあわせて11名（19.0%）であり、創業時の年齢がかなり若いことが大きな特徴となっている。このことは創業のあり方や事業主の職業経歴とも深く関連していることはすぐ後で見るとあろう。

3) 学歴

表 3-5 は年代別に事業主の学歴を見たも

表3-5 年齢階層別学歴別回答企業の分布

	中卒以下 (%)		高卒 (%)		短・大卒 (%)		合計 (%)	
50歳超	9	64.3	4	28.6	1	7.1	14	100.0
40代	12	44.4	7	25.9	8	29.6	27	100.0
30代	4	23.5	9	52.9	4	23.5	17	100.0
20代	1	14.3	3	42.9	3	42.9	7	100.0
合 計	26	40.0	23	35.4	16	24.6	65	100.0

出所) 表3-1に同じ。

表3-6 学歴別事業主の前職歴

	政府職員 (%)		民間企業 (%)		自営業 (%)		農業 (%)		その他 (%)		合計 (%)	
中卒以下	0	7.1	13	48.1	11	40.7	1	3.7	2	7.4	27	100.0
高卒	1	4.2	6	25.0	16	66.7	0	0.0	1	4.2	24	100.0
短・大卒	0	0.0	7	43.8	8	50.0	0	0.0	1	6.3	16	100.0
合計	1	1.5	26	38.8	35	52.2	1	1.5	4	6.0	67	100.0

出所) 表3-1に同じ

のである。全体では中卒以下が26名(40.0%)で最も多く、高卒23名(35.4%)、短・大卒以上16名(24.6%)と続く。企業規模との相関は見られない。事業主の学歴を年代別に見ると、当然のことながら、年齢の高い事業主の間では学歴の低い者が多く、年代が若くなるにつれて学歴も高くなる。50歳以上の事業主では中卒以下の割合は64.3%を占めるが、40代では中卒以下12名に対して、高卒以上が15名(55.5%)と過半数を占める。しかも、うち8名は短・大卒以上である。30代では17名中高卒9名(52.9%)、短・大卒以上が4名(23.5%)を占める。さらに20代では高卒以上は85.7%に達する。このように年齢と学歴の間には逆の相関関係が明らかに認められる²²⁾。

4) 前職歴

事業主がどのような職業経歴を経てきたかは、その経営姿勢や施策を強く規定すると考えられる。前職歴はビジネス・マインドを測

る重要な要素である(Tjakrawati [2001: 56])。学歴別に事業主の前職歴を観察するのが表3-6である。まず、全体的に見ると、事業主の前職歴は大きく民間企業(26名, 38.8%)と自営業(35名, 52.2%)に二分される。政府職員、農民が各1名、その他が2名である。さて、一般的な推論では、高学歴者ほど民間企業での就業経験者が多いかと思われるが、実際には中卒以下で民間企業経験者13名(48.1%)、自営業経験者11名(40.7%)に対して、高卒ではそれぞれ6名(25.0%)と16名(66.7%)、さらに短・大卒では7名(43.8%)と8名(50.0%)であり、むしろ高学歴の回答者ほど自営業経験者が多くなっているのである。Rustiani & Maspiyati [1996: 34]は、中等以上の学歴を持つ地元労働者は公務員志向が強く、うまくいかない場合は賃金労働者より小零細事業者になろうとする志向が強いと指摘している。あわせて次の事情が考慮されるべきであろう。すぐ後で観察するように、高学歴者では比較的年代の若い世代が多く、その少なからぬ部分がいわゆる「二代目」として、将来の「家業の継承」を念頭に父親の

22) 事業主の学歴が相対的にかなり高いことはテガルだけでなく、チェベルやスカブミでも観察されている。Tjakrawati [2001: 54]におけるインフォーマントの学歴の低さとは対照的である。彼女の場合、金属加工産地事業主の単純な「平均像」の抽出を企図したものを理解すべきであろう。

表 3-7 父親の職業別・回答企業の分布

	政府職員	民間企業	自営業	農 業	その他	合 計
実 数	1	25	31	1	4	62
(%)	1.6	40.3	50.0	1.6	6.5	100.0

出所）表 3-1 に同じ。

自営業を手伝うところから職業生活を始める場合が多いことによると思われる。

民間企業での就業経験をもつ26名について、その内容を見ると、まず、就業先企業の規模は100人超 8 名、20～99人 8 名、20人未満10 名と広く分散している。当該企業の所在地はテガルが20名（76.9%）を占める。首都ジャカルタとその周辺の首都圏（通称ジャボタベックJabotabek）はわずか1 名、その他のジャワが4 名となっており、ジャカルタをはじめとする大都市で就業経験を積んだものは非常に少ない。また、勤務期間は比較的長く5 年以上が22名（84.6%）と多数を占めるが、部門ではその他（30.4%）、事務管理（26.1%）が多く、生産部門と技術部門が各4 名（17.4%）である。また、役職なしが65.0%を占める。

以上をまとめれば、就業先民間企業はほとんどが地元テガルかジャワの企業で、大中企業が多数を占めるものの、ビジネスに直結すると思われるマーケティングや技術部門で経験を積んだものはむしろまれである。まして、責任者として部門を統括する経験を積んだものは非常に少ない。つまり、民間企業での就業も自ら事業を差配するために必要な経験を蓄積するのに有意味だと思われるものはまことに少ないのである。この点は Tjakra-wati の観察と近い。

5）父子相伝

前職歴でテガル金属加工産地の事業主は自営業就業経験を持つものが非常に多いことをみた。表 3-7 は回答を寄せた事業主の両親の職業を尋ねたものである。自営業が45名

（70.3%）と圧倒的に大きな割合を占めている。これにつぐのは農民11名（17.2%）、政府職員 6 名（9.4%）である。Aten [1953: 538-542] は1950年代初頭の西ジャワの金属加工業者（鍛冶屋）の多くが父子相伝の伝統に従って父親から子供に継承されると指摘しているが、われわれの調査結果も、学校教育終了後、家の自営業手伝いもしくは民間企業勤務を経て、父親の跡を継いで、あるいは父親の支援を受けながら別の場所に自ら事業を開く事例が多いことを示している²³⁾。

80年代末からの経済成長を背景として、産地と企業の成熟につれて父子相伝というジャワの伝統はむしろ広まったと見る方が適切であろう。すぐ上で見たように、中卒以下の年齢の高い事業主において自営業経験者の割合が低いのはこうした産地をめぐる状況の変化によるものと推測されるのである。さらに、開業の際の資本調達の方法を見ると、自己調達が54名（80.6%）、公的信用を利用が13名（19.4%）で、圧倒的に自己調達に依存する例が多いのである。規模が大きいくところほど公的信用を利用する企業の割合が高くなってはいるものの、大きな違いは見られない。このことは父から子に継承される形で事業所が開業されるケースが多いことを傍証しているように思われる。

しかし、他方では、父子相伝とは異なる経路を経て開業したものが少なくない。その一

23) チュペルのIB社（消火栓製造、従業員20人）の事業主は手押ポンプ製造のSC社（同38人）の事業主と兄弟であるが、その工場は工場経営者であった父親から財産の生前贈与として5 人の子供それぞれに設立されたものだという。デガルでもスカブミでも兄弟それぞれが工場経営に従事するケースは多い。

つは第4章で考察する小仲介商人 (Bakul)²⁴⁾ として産地と大都市の間を行き来し、得意先である大都市の卸商から受注し、これをやはり取引関係のあるテガルの小生産者に発注するという事業活動を数年間続けながら必要な開業資金を貯め、開業にこぎつけた事業主で、こうした経験や取引ネットワークが自らの事業展開を助けることになったのは付言するまでもない。しかし、その後通信手段の発達や何よりもある程度の規模の生産者が自ら市場へのアクセスに乗り出すことになって、こうした小商人の介在する余地は狭められたように思われる。今一つは多くの場合、大都市において高等教育を受けたか、事業活動に有意義な就業経験を積んだ後、開業した事業主たちである。デカルのTa社 (病院用ベッド製造、従業員数18名) はジャカルタのユニオンカーバイト社など大企業で10年余の就業経験をもち、現在テガル商工会議所の役員である。また、K P社 (消火栓、日系建機メーカー部品下請、従業員63名) の事業主はジャカルタの技術系短大中退後、同地での就業経験を経てテガルで開業し、現在は機械金属加工業組合 (Assosiasi Permesinan dan Pengerjaan Logam, 略称ASPEP) 中部ジャワ支部長をつとめている。これらの事業主は外部の市場、技術情報に敏感で、産地に革新の種を導入する上で無視できない役割を果たしている。

これだけの調査結果からあえてテガル金属加工業事業主の多くに共通するイメージを描くならば次のようになる。父親が自営業者で、高卒以上の高等教育を受けた後、父親の経営する自営業を手伝いながらビジネスのやり方を学び、その後父親の支援を受けながら開業する。あるいは、学校教育終了後、ジャカルタなどの大都市に出るのではなく地元民

間企業である程度長く勤務する。しかし、職種と職位の観察からは民間企業における就業経験が必ずしも将来の経営能力の育成に役立つものでないことが明らかである。こうして一定期間勤務の後、父親の支援を得て自ら開業する。こうしたイメージによる限り、産地事業主の経歴が地域的・職種の的に限定され、必ずしも経営者としての能力を磨くのに有効とは思われないのは確かであろう。しかし、クラスターとしてこれを見る場合、地縁的・血縁的な紐帯の強さが企業間ネットワークの形成にプラスの作用をもたらすことも考慮に入れねばならない²⁵⁾。しかも、後に観察するように、比較的規模の大きな企業の事業主は多くがジャカルタなど大都市市場と接触を持ち、市場の動向に関してかなり豊富な情報を持っている。さらに少数とはいえ産地に革新を誘発しうる経歴をもった事業主の存在も忘れてはならない。産地はその意味で慣習経済的な文脈に埋め込まれて活動する事業体から、大都市やグローバル市場との取引関係を持つ事業体まで多様な事業体から構成されており、そうした多様性を梃子にしながら産地の活性化を図る大きな可能性を持っているように思われる。その点を確認するためには、なおさまざまな角度から産地企業の経営実践を観察しなければならない。

参考文献 (統計類は除く)

- 谷本雅之 [1998a] 『日本における在来的経済発展と織物業』、名古屋大学出版会
[1998b] 「もう一つの「工業化」－在来的経済発展論の射程－」 (『岩波講座世界史』)
日本貿易振興会 [1993] 『インドネシアの中小企業

25) Weijiland [1999: 1518] は、ジャワの産地形成が伝統的な社会ネットワークに支えられることで低い取引コストを可能にしていると指摘し、「産地は社会資本の重要なストックを継承している」と述べている。こうした視点だけを強調することはまた危険であるが、正当に評価するならば、伝統的な社会関係が産地の強靱性・柔軟性を支える重要な要素であることは多くの論者が認めるところである。

24) Bakuについては Alexander [187: 551] を参照。市場と産地のあいだを結ぶ商人の類型と役割については第4章を参照されたい。

- 政策および中小企業の実態』JETRO
- 松井和久編 [2003] 『インドネシアの地方分権』, アジア経済研究所
- [2002] 「地方分権化と国民国家形成」(佐藤百合編『民主化時代のインドネシア』, アジア経済研究所, 第5章所収)
- 満鉄東亜経済調査局編 [1937] 『蘭領東印度』(南洋叢書第1巻) 慶応書房
- 水野広祐 [1999] 『インドネシアの地場産業』, 京都大学出版会
- 山本郁郎 [2001] 「家族と労働供給戦略」(社会政策学会編『自己選択と共同性－20世紀の労働と福祉－』御茶の水書房)
- [2004] 「インドネシア中小企業の市長戦略と産地の企業ネットワーク」金城学院大学論集社会科学編, 第46号
- Alexander J. [1987] *Trade, Trader and Trading in Rural Java*, Oxford UP.
- Aten A. [1953] *Some Remarks on Rural Industry in Indonesia*, Iudonesië
- Berry A., Rodriguez E and Sandee H. [1999] *Firm and Group Dynamics in the Role of the SME Sector in Indonesia*, Paper for the World Bank Project on "The Role of Small and Medium Enterprises in Development"
- Berry A., Rodriguez E and Sandee H. [2001] *Small and Medium Enterprise Dynamics in Indonesia*, (Bulletin of Indonesian Economic Studies, Vol.37 No.3)
- Berry A., Rodriguez E and Sandee H. [2002] *Firm and Group Dynamics in the Small and Medium Enterprise Sector in Indonesia* (Small Business Economics, No.18)
- Brown, C. {uncertain} *Tegal 1920-1980* (mimeo)
- van Dierman P. [1997] *Small Business in Indonesia*, Ashgate
- Humphery J. and Schmitz H. [1996] *The Triple C Approach to Local Industrial Policy* (World Development, Vol.24 No.12)
- Kano H, Husken F and Suryo D. ed. [2001] *Beneath the Smoke of the Sugar-Mill*, Akatiga and Gajah Mada University Press.
- Muhaimin Y.A. [1983] *Politics, National Businessmen and the Indonesian Middle Class* (Prisma, No.30)
- [1990a] *Bisnis dan Politik* (LP3ES)
- [1990b] *Muslim Traders : The Stillborn Bourgeoisie* (Prisma, No.49)
- Piori M.J. and Sabel C.F. [1984] *The Second Industrial Devide* (山之内靖他訳『第二の産業分水嶺』筑摩書房)
- Rustiani F. and Maspiyati [1996] *Usaha Rakyat dalam Pola Disentralisasi Produk Subkontrak*, Akatiga.
- Sandee H. [1994] *Promoting Small Scale and Cottage Industry in Indonesia*, (Bulletin of Indonesian Economic Studies, Vol.30 No.3)
- Sandee H. and van Hulsen S. C. [2000] *Business Development Services for Small and Cottage Industry Cluster*, Discussion Paper for International Conference in Indonesia.
- Schmitz H. and Nadvi K. [1999] *Clustering and Industrialization: Introduction* (World Development, Vol.27 No.9)
- Tjakrawati S.M. [1998] *Small Scale Metal Industry in Indonesia: Situation and Problems* (『アジア文化研究』第8号)
- [2001] *The Life Experience of Entrepreneurs: A Comparison Chinese-Indo-nesians and Indigenous Indonesians in the Metal Casting Industry* (Asian Culture, No.25)
- Urata S. [2000] *Policy Recommendation for SME Promotion in the Republic of Indonesia*, Japan International Cooperative Agency
- Yamamoto I. [2001] *The Dynamism of Small and Medium Enterprise and Inter-Firm Linkage in Indonesia*, NIPPON (The Center for Japanese Studies, University of Indonesia) Vol.5 No.1
- Weijiland H. [1999] *Microenterprise Clusters in Rural Indonesia: Industrial Seedbed and Policy Target*(Wold Development Vol.27 No.9)